

学校编码: 10384
学号: 17720081151259

分类号____密级____
UDC_____

厦门大学

硕 士 学 位 论 文

组织间关系对联盟合作的影响研究

A Study on Alliance Collaboration Based on
Inter-organization Relationship

齐丽丽

指导教师姓名: 刘震宇 教授

专 业 名 称: 管理科学与工程

论文提交日期: 2011 年 4 月

论文答辩时间: 2011 年 6 月

学位授予日期: 2011 年 6 月

答辩委员会主席: _____

评 阅 人: _____

2011 年 6 月

厦门大学博硕士论文摘要库

厦门大学学位论文原创性声明

本人呈交的学位论文是本人在导师指导下,独立完成的研究成果。本人在论文写作中参考其他个人或集体已经发表的研究成果,均在文中以适当方式明确标明,并符合法律规范和《厦门大学研究生学术活动规范(试行)》。

另外,该学位论文为()课题(组)的研究成果,获得()课题(组)经费或实验室的资助,在()实验室完成。(请在以上括号内填写课题或课题组负责人或实验室名称,未有此项声明内容的,可以不作特别声明。)

声明人(签名):

年 月 日

厦门大学博硕士论文摘要库

厦门大学学位论文著作权使用声明

本人同意厦门大学根据《中华人民共和国学位条例暂行实施办法》等规定保留和使用此学位论文，并向主管部门或其指定机构送交学位论文（包括纸质版和电子版），允许学位论文进入厦门大学图书馆及其数据库被查阅、借阅。本人同意厦门大学将学位论文加入全国博士、硕士学位论文共建单位数据库进行检索，将学位论文的标题和摘要汇编出版，采用影印、缩印或者其它方式合理复制学位论文。

本学位论文属于：

（ ） 1. 经厦门大学保密委员会审查核定的保密学位论文，于
年 月 日解密，解密后适用上述授权。

（ ） 2. 不保密，适用上述授权。

（请在以上相应括号内打“√”或填上相应内容。保密学位论文应是已经厦门大学保密委员会审定过的学位论文，未经厦门大学保密委员会审定的学位论文均为公开学位论文。此声明栏不填写的，默认为公开学位论文，均适用上述授权。）

声明人（签名）：

年 月 日

厦门大学博硕士论文摘要库

摘要

本文主要以稀土行业为研究背景分析组织间关系对联盟合作的重要影响。本文考察了组织间关系对联盟合作的重要治理因素，探讨了在重复博弈的情况下，声誉对联盟合作的重要作用，并在给定条件下，得出了联盟成员为达到个体组织的最大效用应合理利用组织间关系维持联盟合作的结论。

本文先从中国对外贸易“高买低卖”的现状出发，分析稀土出口的低价困境，以多头对外为切入点，目标通过利用组织间关系组建战略联盟，在国际市场上争取合理定价权，为理论研究提供现实意义。

本文接着对组织间关系和战略联盟的文献进行回顾，通过分析发现战略联盟合作稳定性普遍较低，现有的研究较多关注联盟成员之间的利益分配，对非正式契约之外的组织间关系研究较少，以组织间关系为变量研究联盟合作成为本文的一个创新点。

本文在前人研究的基础上确定组织间关系中的三个主要维度，利用层次分析法得出组织间关系对联盟合作的最重要治理因素是期望合作时间，其次是声誉，最后一个正式契约。

确定重要影响因素后，本文在 KMRW 理论的基础上建立声誉模型，并通过 Matlab 进行仿真分析，结果发现单阶段博弈中联盟成员不在乎声誉的积累，会直接选择非合作策略；多阶段重复博弈中，非合作型联盟成员为获得最大效用，会选择合作策略积累声誉，也就是说，在重复博弈中，合作策略对联盟成员来说是有效的组织形式，这时联盟需要稳定的外界经济运行环境为条件，坚定对贴现因子的信心；在存在声誉传播机制的联盟中，联盟成员累积声誉的成本增大，为获得最大效用，联盟成员会在更多阶段的博弈中持续选择遵守协议的策略维持联盟合作，最终达到联盟稳定的目的。

最后，本文对中国稀土现状进行总结，具体分析了总量上的大国不能取得市场势力的原因；接着根据理论模型建立稀土价格联盟的现实模型，案例分析验证了结论的有效性，同时根据结论提出改进建议，实现了现实意义。

关键词：组织间关系；联盟；重复博弈

厦门大学博硕士论文摘要库

ABSTRACT

In this thesis, rare earth industry is taken as research background, and cooperate problem is put forward from inter-organization relationship point. This thesis first investigates the most important governance factors of inter-organization relationship that affecting alliance cooperation, then discusses the essential of reputation in alliance cooperation, at last, under some conditions, this thesis draw up a conclusion that union members who want to gain optimal self-utility will choose cooperation to sustain alliances' stability.

According to the situation of buy high and sell low in China's foreign trade, this thesis analyses the low price plight of rare earth exportation, starting the study from the multipoint to foreign, aiming to organize strategic alliance from inter-organization relationship's coordination, and then win the price right in the international market, it offers some real essence to the theoretical research.

This thesis reviews relevant literatures about inter-organization relationship and strategic alliance, it has been found that the stability of cooperation alliance is low, previous researches are mainly focus on profits distribution among union members. There is rare study about inter-organization relationship beside formal contract, using inter-organization relationship as variable to study alliance cooperation is one of this thesis's contributions.

Based on the previous studies, this thesis identifies three dimensions of inter-organization relationship, based on AHP, it also finds the most important governance factors that effecting alliance cooperation is expectations of cooperation time, the other is reputation, and the last one is formal contract.

Based on the KMRW theory, a new reputation model is developed. Matlab's simulation results show that in one time game, alliance members don't care about the accumulation of honesty reputation and only choose not collaboration strategy; In repeated game, none collaborate alliance members in order to obtain optimal self-utility will choose collaboration strategy to accumulate reputation, that is to say, in repeated game, collaboration strategy is an effective organization form for alliance members, here the political and economy environment must stabilized to reinforce union members' confidence of discount; In alliance which includes reputation dissemination, the reputation accumulation cost will increase, in order to obtain optimal self-utility, alliance members will choose collaboration strategy in more game stages, achieving alliance stability at last.

In the end, this thesis summarizes the present situation of China rare earth, analyses the reason why a big country with vast resources can't achieve market power concretely; Then build reality models of rare earth price alliance based on theoretical models, the case study demonstrates the effectiveness of the conclusion, meanwhile according to the conclusion this thesis puts forward some suggestions for improvement, and realize the realistic meaning.

Key words: inter-organization relationship; alliance; repeated game

目录

第一章 绪论	1
1.1 研究背景与问题提出	1
1.2 研究目的及意义	3
1.3 研究内容	4
第二章 相关理论基础	6
2.1 组织间关系理论	6
2.2 联盟理论	13
2.3 博弈论	17
2.4 重复博弈论应用于战略联盟的可行性分析	18
2.5 本章小结	19
第三章 组织间关系对联盟成员合作的影响分析	21
3.1 组织间关系治理因素基于层次分析法的选择	21
3.2 声誉模型	27
3.3 单边的不完全信息的动态博弈模型	30
3.4 扩展的单边不完全信息的动态博弈模型	34
3.5 本章小结	43
第四章 算例分析	44
4.1 阶段博弈	44
4.2 单边的不完全信息的动态博弈	47
4.3 存在声誉传播机制的动态博弈	52
4.4 MATLAB 7.0 仿真	54
4.5 本章小结	57
第五章 中国稀土案例分析	59
5.1 中国稀土出口走势	59
5.2 稀土价格	62

5.3 声誉模型与稀土产业.....	65
5.4 本章小结.....	67
第六章 总结展望	68
6.1 研究总结.....	68
6.2 研究展望.....	69
参考文献	70
附录一 公式推导与计算	74
附录二 Matlab 程序代码	78
致谢	83

CONTENTS

CHAPTER 1 Introduction	1
1.1 Background of the Study	1
1.2 Purpose and Function	3
1.3 Thesis Contents.....	4
CHAPER 2 Review of the Study and Related Theory.....	6
2.1 Inter-Organization Relationship Theory.....	6
2.2 Strategic Alliance Theory.....	13
2.3 Game Theory.....	17
2.4 Feasibility Analysis of Repeated Game applied to Strategic Alliance	18
2.5 Summary	19
CHAPTER 3 Inter-Organization Relationship's Effects on Strategic Alliance Member's Collaboration	21
3.1 Sequence the Inter-Organization Relationship Governance Factors based on AHP	21
3.2 Reputation Model	27
3.3 Unilateral Incomplete Information Repeated Game Model.....	30
3.4 Extended Unilateral Incomplete Information Repeated Game Model	34
3.5 Summary	43
CHAPTER 4 Numerical Example	44
4.1 Stage Game.....	44
4.2 Unilateral Incomplete Information Repeated Game.....	47
4.3 Repeated Game include Reputation Dissemination	52
4.4 Matlab 7.0 Simulation	54
4.5 Summary	57
CHAPTER 5 The Case Study of China Rare Earth.....	59
5.1 The Export Tendency of China Rare Earth	59
5.2 The Price of Rare Earth.....	62
5.3 Reputation Model and Chinese Rare Earth.....	65
5.4 Summary	67

CHAPTR 6	Conclusions	68
6.1	Conclusions of the Thesis.....	68
6.2	Outlooks	69
REFERENCE	70
APPENDIX 1	Derivation of Equation and Calculation	74
APPENDIX 2	Matlab Code.....	78
ACKNOWLEDGEMENTS.....		83

第一章 绪论

1.1 研究背景与问题提出

从 20 世纪 80 年代开始,产业环境日益动态化,技术创新加剧,经济逐渐全球化,顾客的需求个性化,竞争白热化,这使得越来越多的企业感受到自身有限的资源很难跟上所处复杂环境的迅速变化。因此,通过战略联盟组织关系,借助于外部力量以实现自身的战略目标、达到降低风险的目的,已成为许多企业的必然选择;并且大量的直接竞争者也开始从敌对竞争走向竞争与合作关系,形成竞争性战略联盟,在合作中竞争,在竞争中合作成为这种组织关系的典型特征。企业期望通过战略联盟获得利益或者减少不进行联盟产生的潜在损失^[1]。作为目前热点理念的一种战略形式,竞争性战略联盟对现实经济具有重大的影响力。

改革开放 33 年来,中国经济全面的融进了世界经济体系中。世界经济的发展越来越依赖于中国经济持续的增长,中国经济已经成为世界经济高速发展的发动机。据国家相关部门统计,中国自从加入 WTO 后,资源性商品,如原材料(非食用类)、能源等商品的进口额的年增长率超过了 30%,我国 2006 年这类商品的国内进口数额高达 2591.2 亿美元^[2]。中国经济的发展促使对能源和原材料的需求持续增长,这对世界商品贸易格局和相应的商品价格走势产生了重要的影响,中国因素成为全球经济高速增长不可或缺的重要因素。矛盾的是当中国经济成为世界经济的支柱时,在重要矿产原材料方面,国内企业却经常在国际市场上遭遇“高买低卖”的情况,造成国家和中国企业在经济上的严重损失。中国领导层面都已经认识到了被动接受国际市场价格会对中国企业和国家的利益带来巨大风险。出现这种状况的原因是中国企业在国际市场上尚缺少大宗商品的议价权,只能被动地使用其他国外企业规定的国际商品价格,因此出现在国际贸易中受制于人的现象。在这种国际经济环境下,通过组织间关系提高中国企业对大宗商品的全球定价能力,有助于提高中国企业的盈利能力,有利于减少中国国民财富的流出,对中国的经济安全也有着一定的重要意义。

稀土是我国具有一定垄断优势的资源,世界稀土总产量的 95%来自于中国,我国的稀土销售量和消费量均是世界第一,但是中国的稀土却以极其低廉的价格向外销售,造成了对国内稀土资源的严重浪费^[3]。与国际铁矿石价格的一路飙升相比,我国稀土产品的价格甚至可以说是一泻千里,整个行业陷入了价格困境。出口价格的持续低迷不仅导致了国内稀土产业整体效益的下降,更严重危害了国家的经济利益。

国际市场中,稀土产业只有几个大买家,而国内却有几十,甚至上百家稀土企业,这就有了中国稀土在出口中面临的多头对外局面。中国稀土企业为了在国际商场上立足,一般各自为战,常常采取低价销售的手段,形成国内恶性竞争的局面,严重的削弱了中国企业的在国际上对稀土定价能力。中国在稀土出口中经常出现的现象是:一家外商买家客户用一份订单在国内多家企业中进行询价,由于中国企业缺乏沟通和有效的联合,各企业纷纷采取降价竞销的手段争夺订单,外商因此趁机压低价格扩大稀土购买量。当稀土价格上升时,外商中止询价购买,使用其先前的储备,迫使中国稀土企业降低价格。中国企业为了避免稀土产品积压、增大资金流动,只能再一次降价竞销,于是外商又趁机扩大购买量。在国际市场上又造成需求上升的假象,驱动中国扩大生产,再一次跳入稀土低价竞销的怪圈^[4]。稀土价格困境成因如图 1.1 所示。

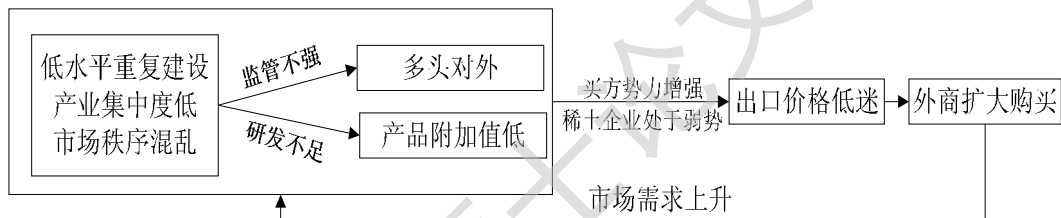


图 1.1: 稀土价格困境成因示意图

资料来源:李艺,汪寿阳.大宗商品国际定价权研究[M].北京:科学出版社,2007.

20 世纪 70 年代后期,竞争与联盟的现实状态已经不能完全由完全竞争、垄断市场的假设条件来合理解释。更多的学者表示:寡头企业的竞争性反应会促使产生市场均衡状态,博弈理论主要用于分析矛盾与冲突,可以解释贸易领域中的各种现象。与此同时,博弈理论在上世纪 70—80 年代逐渐趋于完善,各种概念如,序贯均衡和信号博弈、直觉准则、贝叶斯均衡、完美均衡等被相继提出,并得到证明和应用,使得博弈理论成为经济管理领域中发展最快的研究方法之一。因此,对博弈理论和战略联盟均衡的关联研究成为国际经济管理创新的重要来源,两种理论的有效关联产生了大量基于博弈思想的联盟均衡研究模型。这些模型主要有三个研究方向:(1)基于自由贸易的进出口竞争模型,考察范围包括价格、成本、产品差异化、产量等竞争性因素对全球市场均衡的影响;(2)基于政策干预的进出口竞争模型,考察范围包括 R&D 补贴、关税、进出口补贴等变量对企业组织进出口竞争能力和对贸易国家福利水平产生的各种影响,后期的模型还研究了 WTO/GATT 背景下的竞争、贸易干预行为的演

Degree papers are in the "[Xiamen University Electronic Theses and Dissertations Database](#)". Full texts are available in the following ways:

1. If your library is a CALIS member libraries, please log on <http://etd.calis.edu.cn/> and submit requests online, or consult the interlibrary loan department in your library.
2. For users of non-CALIS member libraries, please mail to etd@xmu.edu.cn for delivery details.

厦门大学博硕士论文摘要库